

Gli effetti di una no deal Brexit sul commercio con l'Italia

16 Marzo 2019

Sara Armella



Con la seconda bocciatura dell'**accordo** raggiunto a novembre tra il **Regno Unito** e l'**Unione europea**, dopo due anni di trattative, la **Brexit** diventa ancora più complessa. Il successivo voto, espresso il 13 marzo dal parlamento di Londra contro l'**ipotesi di no deal**, ossia contro l'uscita dall'Unione senza accordi, appare più una **mossa politica**, nella discussione in atto con l'Europa, che una decisione in grado di incidere sulla portata della Brexit.



I PALETTI PER IL RINVIO DELLA BREXIT

L'**articolo 50 del Trattato Ue** prevede che, senza un'intesa sul divorzio, alla scadenza dei due anni dalla data di notifica della volontà di recedere dall'Unione, l'uscita avvenga automaticamente. Un eventuale accordo sulla proroga del termine dei due anni, che scade il 29 marzo prossimo, deve trovare non la maggioranza, ma **l'unanimità del Consiglio europeo** e dunque il voto favorevole di tutti i 27 Paesi dell'Unione. Dal punto di vista europeo, dopo due anni di negoziati duri con Londra, l'idea di un **rinvio lungo** per il divorzio appare una strada pericolosa, in grado di alimentare le diffuse spinte sovraniste che si stanno manifestando nel continente. D'altro canto, l'articolo 50 del Trattato Ue è stato scritto proprio con la volontà di rendere impervia l'uscita dall'Europa unita, con la tagliola dei due anni e l'unanimità necessaria per un'eventuale proroga del termine. A maggio, inoltre, ci saranno le elezioni europee e questa scadenza fa sì che l'Ue sia propensa a concedere un rinvio di tre mesi, come chiederà la premier britannica **Theresa May** il 21 marzo nel caso in cui il suo accordo, alla terza votazione a Westminster, dovesse essere approvato. Ma cosa accadrebbe al **commercio tra Italia e Regno Unito** in caso di no deal?

Nel 2017 l'export *made in Italy* verso il mercato britannico è stato di 23 miliardi di euro

La **hard Brexit** può determinare importanti ripercussioni anche per l'economia italiana, dato che nel 2017 l'export *made in Italy* verso il **mercato britannico** è stato di 23 miliardi di euro e considerando che, nel periodo 2012-2017, il Regno Unito ha rappresentato una quota media annua di oltre il 5% delle esportazioni italiane nel mondo. I settori maggiormente colpiti dal rischio no deal sono i **vini italiani** (12% dell'export nazionale), i **prodotti agro-alimentari** e di **arredamento** (per ciascuno di essi Londra rappresenta circa 8% dell'export) **automotive** e **meccanica, tessile e abbigliamento**. Con l'uscita di Londra dall'Unione europea, gli scambi tra Italia e Regno Unito subiranno importanti conseguenze economiche e burocratiche. Dal punto di vista doganale, i prodotti britannici importati nell'Unione europea avranno le stesse **tariffe** previste per quelli **cinesi** o **statunitensi**: è questo il trattamento riservato ai "**Paesi terzi**" rispetto all'Unione europea.

Dal punto di vista delle procedure, in Italia migliaia di **imprese** che lavorano stabilmente con il Regno Unito hanno consuetudine agli scambi soltanto con Paesi europei e non hanno mai affrontato le complesse **procedure doganali**: non si tratta soltanto di compilare qualche dichiarazione in più, ma di **riconsiderare i propri fornitori**. Quando il Regno Unito diventerà un “Paese terzo” rispetto all’Unione, una **materia prima** o il **componente di un prodotto**, se di origine britannica, non potrà più essere utilizzato nella fabbricazione di beni destinati all’export verso gli Stati con cui sono in vigore **accordi di libero scambio**. L’uscita del Regno Unito dall’Unione, infatti, determinerà – tra i tanti effetti – anche l’esclusione dei prodotti Uk dalla vasta rete di accordi di libero scambio che l’Europa, specie negli ultimi anni, ha concluso, da ultimo con **Canada, Giappone e Corea**. Anche le importazioni dal Regno Unito all’Unione europea, che attualmente rappresentano il 44% dell’export britannico, saranno soggette a procedure e **dazi**. In particolare, il trattamento previsto per i “Paesi terzi” rispetto all’Unione prevede alcune significative tariffe, dal 4,6% per i **prodotti chimici** fino al 35% per i **latticini**.

IL PIANO STRAORDINARIO DI TARIFFE DOGANALI

Il ritorno delle frontiere preoccupa consumatori e imprese inglesi. Non a caso, il 13 marzo il **governo di Londra** ha annunciato un piano straordinario di tariffe doganali, che scatterà in caso di no deal con l’Unione europea. Il piano, articolato in 1.477 pagine, non è stato preventivamente sottoposto ai rappresentanti dell’industria e dei **sindacati** britannici, creando immediate e forti reazioni. In caso di mancato accordo sulla Brexit, Londra applicherà, fino al 29 marzo 2020, un **regime agevolato** per cui l’82% delle importazioni europee sarà esonerata dai dazi doganali. Per evitare che l’effetto dell’immediata disapplicazione degli accordi di libero scambio renda eccessivamente gravose le **importazioni** nel Regno Unito, con inevitabili ripercussioni sul costo dei beni per consumatori e imprese, è stato annunciato anche l’azzeramento dei dazi doganali sul 92% delle importazioni da Paesi non Ue, fino alla fine del periodo di emergenza. Vedremo nei prossimi giorni se, e quando, il piano di emergenza per le dogane inglesi diventerà qualcosa di concreto di cui tenere conto.

Sara Armella è avvocato e autrice di 'Diritto doganale dell'Unione europea' (Egea, 2017) 'EU Customs Code' (BUP, 2017). È delegato italiano presso la Commission on Customs and trade facilitation della Camera di Commercio Internazionale di Parigi.